

# LA GAZETTE ENTRE2PORTES

**LE JOURNAL (PAS) TROP SÉRIEUX DE L'IMMOBILIER ET DE LA DÉCORATION.**



UNE DÉCO TROP ORIGINALE, c'est risqué.

## Dépersonnalisez

Vous avez entendu dire qu'il fallait se démarquer de la concurrence ? C'est vrai. Attention toutefois à ne pas faire fuir les acheteurs à cause d'une décoration un peu trop excentrique.

Une voiture de course dans le salon n'est pas forcément la formule 1 d'une mise en valeur réussie et vous pourriez bien perdre les acquéreurs en cours de route... Ralentissez sur la fantaisie !

Et si, malgré tous vos efforts, un acheteur n'appréciait pas votre beauté intérieure, prenez-le avec humour !



LA RÈGLE D'OR : garder le sourire.



UNE ODEUR est-elle perçue pareil par tout le monde ?

## Vous pouvez respirer

Lorsqu'un acheteur grimace dès l'entrée dans le logement, ça sent le roussi ! Immédiatement, vous sentirez qu'il n'est pas à son aise et une gêne ne tardera pas à se faire sentir. Mais vous voulez avant tout qu'il se sente bien chez vous. Alors, sentez-vous prêt à faire le nécessaire au préalable.

Il peut y avoir des odeurs que vous ne remarquez même plus parce qu'elles font partie de votre quotidien. Pourtant, c'est la première chose que va percevoir votre acheteur en franchissant la porte. Pour éviter cette sensation désagréable dès l'arrivée, aérez toujours quelques minutes avant les visites, jetez les poubelles et allumez deux ou trois bougies (les bougies électriques, ça ne compte pas). Vous sentirez rapidement la différence !

Quelques exemples d'odeurs de votre quotidien que les autres remarquent tout de suite :

- ⊗ La litière du chat : quand on aime, on nettoie !
- ⊗ Le tabac froid (ou pas) : on aère dans tous les cas.
- ⊗ L'andouillette-frites de papa : plus c'est gras, plus ça va pas.
- ⊗ Le fromage : à tous les coups, c'est l'époisses.